# 银行季度工作总结(四篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-08

*银行季度工作总结一一、大力开展资金组织工作，各项存款增长如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。1、抢先抓早，积极部署落实，使我行第三季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务...*

**银行季度工作总结一**

一、大力开展资金组织工作，各项存款增长

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。

1、抢先抓早，积极部署落实，使我行第三季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

2、加大公关力度，积极培育优质客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛办理镔鑫特钢有限公司3000万承兑汇票，成为保障我行存款稳定增长的新客户，改变了客户结构单一的弊病，也让我支行拓展了新的中间业务。全行员工也围绕存款工作想办法，动员了大量的存款经过全行上下的艰苦努力，我支行全年各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达22600万元，完成考核任务。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了

二、优化信贷投向投量、不断调整信贷规模与结构

20\_\_年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

1、严格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

2、外勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

3、做好中小企业阳光信贷工作，三季度我们支行发放华大塑料制品有限公司一笔中小企业阳光信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在500万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

4、积极承担社会责任。

三、财务实现考核计划，努力完成收息任务

20\_\_年，我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。首先是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达22946万元，完成全年收息任务。其次是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前柘汪支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一种激情，那就是为早日使柘汪支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们柘汪支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

**银行季度工作总结二**

今年以来，\_\_支行进一步解放思想，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，取得了丰硕的成果。

一、各项指标完成情况

今年第一季度受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、储蓄存款业务指标增势明显。9月20日，各项人民币存款余额为145214万元，较年初新增9286万元,完成市分行下达人民币存款年度计划的96.9％。其中人民币储蓄存款余额达到104936万元，比年初新增8301万元，完成市分行下达年度计划的231％。；对公存款余额达到40188万元（不含理财产品），比年初新新增984万元，完成市分行下达年度计划的16.4％。

2、授信业务总量略有回落。9月20日，人民币贷款余额为41256万元，较年初减少9231万元，主要是中金岭南贷款到期还贷后,由于分行信贷规模所限,无法继续为其发放贷款。个人消费贷款增加256万元，完成市分行下达年度计划的85.3％。

3、票据贴现业务指标再创新高。累计办理票据贴现超亿元，，完成年度计划的125%，提前完成全年任务。

4、中间业务收入227万元（不含分行返还数据），完成年度计划的21.5%。

5、实现帐面利润2460万元，完成年度计划的75.5%，达到预期目标。

二、主要工作措施：

（一）、今年以来，\_\_支行通过认真分析国家宏观经济对金融业的影响，结合自身的实际，通过深挖客户资源、实现规模效应。制定了“以负债业务为主导、带动中间业务及其他业务全面发展，通过中间业务的推广，加强客户资源的维系”的经营思路。有效保证了今年第一季度我行负债业务稳步发展，中间业务获良好开端。法人理财、企业网银和电子回单箱有了全新突破，第二季度负债业务实现市场占比第一，今年以来，我行共营销法人理财产品3、2亿元，电子回单箱150多户，新增企业网上银行普通版150多户，证书版61户，以上几项指标均在\_\_分行名列前茅。

具体做法：

1、积极维系存量客户，深入挖潜，稳定存量基础，并采取主动出击新的营销目标客户，在系统客户大户不断出现存量萎缩的态势下，有效地保证了负债业务稳步增长。

2、正确认识中间业务在当今银行经营中的重要作用，在努力促进中间业务发展的同时，巧妙地以中间业务产品服务为载体，促进客户维系和发展。

3、对现有客户群进行全面筛选，明确主攻目标，以抓大不放小的工作定位，进行地毯式的营销，力求逐个攻破。我行营销的法人理财产品单笔金额从100万至数千万不等。在向客户营销、推介理财产品时，着重宣传理财产品的良好的收益，引导客户购买。在企业获利的同时，增强了客户对我行服务的认同度和信任，且进一步加强了客户的维系。

4、由于业务的发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户的需求。为有效改善柜面服务，减少柜台压力，腾出更大的空间服务优质客户，我行瞄准电子回单箱销这一为好帮手，以保密性强，足不出门就可查询、对账为卖点大力向客户推介宣传，使电子回单箱销售取得了良好业绩，同时推广带动网上银行、银行卡等捆绑销售。电子回单箱的推广使用，有效缓解柜台压力，为客户提供更优质的服务，同时带动了其他中间业务的推广。

5、加强培训工作，提高内部员工营销能力。面向个人客户经理、对公客户经理、大堂经理、网点柜员等一线营销人员深入开展网银业务培训，确保一线营销人员了解网银的各项优势特点，熟悉网银业务开通流程，为网银业务迅速推广普及奠定基础。

6、有针对性重点营销。通过对客户的.细分，深入了解每一类客户的需求特点和偏好特征，各有侧重，有的放矢开展营销。

7、认真梳理全辖代发工资客户，做好客户转化工作，对具备开通网银条件的客户要全部转化为网银代发，新增客户除特殊规定的以外都必须通过网银代发；

8、改变以往单一为企业开户的简单做法，在为企业开户的同时宣传网上银行的安全快捷方便等优越性，使开户企业乐意开通网银服务，今年以来基本能做到每一个新开户均办理网上银行。

9、大力宣传我行网银的优点，加强个人网上银行的推广营销，在为每一位个人客户办理业务的同时推介引导其办理网上银行。10、做好跟踪服务，及时解决客户遇到的困难和问题，指导客户上网安装并进行操作辅导；通过建立良好的关系维系，让网上银行业务全面走近客户，使客户真正感受到网上银行高端技术服务的魅力和优势，从而以客户现身说法带动其他客户，促进了网上银行业务的扩大发展。

总的来讲，\_\_支行全辖依托阵地营销，实现捆绑销售,形成营销合力；完善奖惩，落实考核，调动员工积极性。同时抓住市场需求，拓展新业务领域，特色新业务取得实效性发展。

（二）坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年以来，分行改革实施薪酬管理办法和绩效考核办法后，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面听取全行员工的意见，修订支行绩效考核办法，各网点也相应制定了考核措施；极大地提高了员工积极性。

加强内控基础管理工作,健全案防体系，以精细化管理为前提，以价值创造为核心，以风险控制为主线，转变经营观念，推进合规文化建设?，实现了安全、稳健运营。今年以来全行实行无“雷区”。

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。

2、认真开展警示教育和合规守法教育活动。制定支行的学习计划，把工作落到实处。组织员工认真学习了有关法律、规章制度和银行员工行为守则、全行员工的合规守法意识得到加强，违章操作现象明显下降。

3、以“案防百日清查”活动为切入点，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。

（三）加强员工队伍建设。

1、加大全行员工思想行为、职业道德、业务知识与技能等方面等教育培训，切实提高员工的综合素质，调动广大职工的积极性和创造性。

2、加强班子建设，以召开支行干部切入点，切实加强党建和思想政治工作。支行党支部以“建设一流的队伍，培育一流作风，创造一流业绩”为目标，从自身建设抓起，班子成员严守“堂堂正正做人、踏踏实实干事、清情白白为政”的原则，在思想上勤于沟通，在工作上相互补台，在实践中率先垂范；严于律己，精诚团结，开拓创新，形成了一个坚强的领导核心。带动全行干部职工努力拼搏、积极进取。

三、目前工作中存在的问题

1、对公存款在第一季度大幅下滑，比6月末下降4200万元，下降原因：本月初中金岭南财务公司划走4500万元税款，\_\_市航道局划走460万元（省级单位统一在建行开户）、天元房地产公司划走往来款项300元，公路管理总站划走工程款200万元，以上4个单位合计划走5460万元。

2、业务发展不平衡，全产品营销有待进一步加大力度，中间业务发展缓慢。

3、部份员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、员工素质有待进一步提高。

四、第二季度的工作重点：

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

1、抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，加大全产品营销特别是重点产品营销力度，进一步巩固和发展第一季度已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

**银行季度工作总结三**

今年以来，在分行各项指示的准确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

一、各项指标完成情况

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止\_\_月\_\_日，我网点存款总额为\_\_万元，较年初新增\_\_万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的\_\_％。其中个人储蓄存款余额达到\_\_万元，比年初新增\_\_万元，完成市分行下达年度计划的\_\_％。对公存款余额达到\_\_万元（不含理财产品），比年初新新增\_\_万元，完成市分行下达年度计划的\_\_％。

2、中间业务收入\_\_万元，完成年度计划的\_\_%

3、一季度销售黄金\_\_g，营销理财产品\_\_万元。

4、一季度新增优质个人客户\_\_户，新增对公客户\_\_户，新增企业网银\_\_户。

二、一季度的主要工作措施：

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，增强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户实行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户实行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。因为业务的持续发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这个做法，不但有效缓解了柜台压力，提升了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提升。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工实行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提升员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工即时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入展开规章制度教育和警示教育活动；另一方面，在工作中持续总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，持续增强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

三、当前工作中存有的问题

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降\_\_万元，下降原因：\_\_月末“\_\_单位”划走\_\_万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销水平有待进一步提升，中间业务发展缓慢。

3、面对\_\_银行的进驻，员工危机意识不够强、观点未能完成转变。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能即时高效满足客户的金融服务需求。四、二季度的工作重点：巩固已取得成绩，做好以下工作：

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步增大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时增大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，增强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

**银行季度工作总结四**

年初以来，我行坚持以业务经营为中心，以支持农民和农村中小企业发展为主要对象，不断完善各项规章制度，强化内部经营管理，狠抓规章制度的贯彻落实，努力从源头上防范和化解金融风险，确保各项业务活动的健康、稳健、安全运行，取得了显著的内部效益和社会效益，为把庄河建成北黄海地区现代化生态型中心城市做出了积极的贡献。

一、基本情况

（一）贷款情况

截至今年九月末，我行各项贷款余额为55,369万元，比年初增加36,129万元，增加187.78%。其中：农户贷款30,572万元,占55.22%。农村工商业短期保证贷款14,689万元，占26.53%。

1至9月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%。

（二）存款情况

九月末，各项存款余额50,923万元，比年初增加24,604万元,增加93.48%。其中,储蓄存款余额23,476万元，比年初增加11,098万元,增加47.27%。对公存款余额为26,130万元，比年初增加12,189万元,增加87.43%。通知存款1,317万元，比年初增加100%。

（三）财务情况

九月末,我行实现各项业务收入为2,981万元，其中：贷款利息收入2,887万元，金融机构往来利息收入94万元。各项业务支出2,169万元，税前利润总额1,083万元，税后净利润812万元。

（四）监管指标情况

第一、资产负债状况。一是资产总额为69,974万元，其中：流动资产62,342万元（现金及银行存款554万元，存放中央银行款项6,735万元、存放同业款项2,340万元、短期贷款52,703万元、其他应收款12万元）；长期资产7,508万元（其中：中长期贷款2,663万元、长期投资3,000万元、在建工程2,217万元、固定资产净值179万元、贷款呆账准备554万元〈减项〉）；递延资产124万元。二是负债及所有者权益总额为69,974万元，其中：流动负债57,778万元（短期对公存款26,131万元，短期储蓄存款24,557万元，同业存放款项6,000万元、应解汇款2万元、应付账款165万元、其他应付款754万元、应缴税金170万元）；长期负债236万元（主要是定期三年以上的储蓄存款236万元）。三是所有者权益总额为11,961万元，其中:股本金11,000万元；盈余公积82万元、一般准备60万元、未分配利润819万元；本年税前利润1,083万元。

第二、资本构成情况。一是所有者权益为11,961万元。其中：实收资本11,000万元，盈余公积82万元，一般准备60万元，未分配利润819万元。二是表内加权风险资产57,814万元。三是资本充足率为21.64≥8%行业监管标准。四是核心资本充足率为20.69%≥4%行业监管标准。

第三、信用风险情况一是不良贷款率、不良资产比率均为零。二是9月末贷款呆账准备554万元。贷款损失准备充足率、资产损失准备充足率、拨备覆盖率均≥100%，控制在行业监管规定的标准范围之内。

第四、流动性风险情况。一是流动性比率107.90%（流动资产/流动负债）。二是存放中央银行款项6,735万元,其中:存款准备金(执行11.5%的存款准备金率)5,856万元，存款备付金879万元，存款拨备率13.23%。三是贷存款比率（不含资本金）108.73%，含资本金贷存比率为89.42%。

第五、盈利性情况。一是资产利润率1.54%≥0.6%行业监管标准。二是资本利润率9.85%，行业标准不低于11%，由于我行成立时间短，贷款规模小，贷款利息收入少，所以资本利润率低于同行业水平。三是利润成本率49.93%≥45%行业监管标准。

二、主要工作措施

(一）积极发放贷款，全力支持“三农”经济发展。

我行坚持以服务“三农”为己任，坚持服务三农、服务中小企业、服务百姓创业的经营方向，以高效、快捷、便利的服务方式，为农业、农民和农村经济组织的发展注入了5个多亿的信贷资金，为促进地区经济发展做出了积极的贡献。

第一、坚持以效益为中心，以服务三农为导向，全力做好贷款发放工作。年初以来，我行在确立经营目标和经营方针的基础上，组织信贷部门认真做好贷款的营销工作，确保信贷经营指标的完成。主要做法：一是充分发挥我行贷款审批时间短、贷款方式灵活、办事便捷的办事方式，不断扩大

大我行在社会上的影响力，营造良好的环境。二是在业务发展上注重自身的优势，以重点盈利业务为中心，重点发放企业贷款和个体经营贷款；以安全、稳定业务为基础，发放房地产抵押贷款；以服务三农为方向，积极探索农业生产项目的贷款；开辟信贷业务新领域，发放汽车消费贷款。三是加强同担保公司积极合作，扩大业务经营领域。我行成立时间短，缺乏客户的积累和客户对我行的认知度，通过担保公司的媒介作用，促进了我行信贷业务的发展。1至9月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%,超额完成计划指标。

第二、努力防范和化解信贷风险，确保信贷资产安全。快速推动信贷业务的发展是我们的重要工作，确保信贷资产安全运行是前提，是我行赖以生存的基石。为此，我们从贷款受理开始到贷款发放，严格按照信贷管理规定执行，按信贷业务操作规程发放贷款。对信贷业务进行实地调查，坚持双人调查，超百万的贷款项目，行主要领导亲临一线，搞好贷款选项，搞好资产评估。对担保公司提供担保的贷款，如果在生产经营上存在不安全因素，我行也不予受理，有效地保证了信贷资产质量，实现了到期贷款回收率和收息率均达到100%。

第三、坚持我行市场定位和经营方向，积极支持三农经济的发展。我行1至9月共发放贷款63,573万元，全部用于支持地方经济发展的需要，为企业经营和农民融资起到了较好的作用。涉农贷款快速向农村各乡镇推进，在机构网点少，信贷人员不足的情况下，克服各种困难，业务发展到我市20多个乡镇街道，覆盖乡镇面达77%。业务范围涉及农业种养业、林业、设施农业、旅游观光农业、水产业、制造业、商业服务业等领域。不断创新服务方式，不断完善抵押担保方式，采取最高额抵押循环贷款、担保公司担保、企业联保、机械设备抵押、权利抵押等方式，使不同产业都能得到信贷支持。以灵活、便捷的小额贷款扶持农户发展，积极扶持农业产业化龙头企业做强做大，实现银企双赢。

（二）调动一切因素，大力组织存款。

为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，全面实现三年经营目标，我们始终坚持“存款立行、贷款兴行”的经营理念，使存款业务不断增加。

开展存款竞赛活动。新年伊始，我行制定了《庄河汇通村镇银行20\_年度存款考核办法》和储蓄存款小段竞\_\_赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。六月末，各项存款余额为50,923万元，比年初增加24,604万元，比年初增加62.18%。

2、提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是主要领导和专业部门率先垂范，走出庄河引进外地低成本资金累计金额近1亿多元。公存款的增加，不仅降低营业资金成本，而且壮大了我行的信贷资金力量。

3、开办通知存款业务，中间业务实现零的突破。

一是在存款工作中，我行在搞好传统业务的同时，以市场需求为导向，以开拓资源为目标，认真研究并制定了《庄河汇通村镇银行人民币通知存款管理办法》，并于5月20日，开办了七天通知存款业务，到9月30日，通知存款余额已达1,317万元。二是我们积极推进以代收代付为主要内容的中间业务，与庄河自来水公司建立了良好的合作关系，并于4月份开始办理了代收水费业务。

通过增加业务品种，创新服务功能，不仅有效地拓展了我行业务的辐射触角，开掘了新的存款资源，带来了新的效益增长点，而且产生了良好的社会效应，深受社会各界的好评。

（三）加强会计基础工作，提高会计核算质量

一是认真测算财务收支状况，编制20\_\_年财务收支等方面的财务计划。二是加强会计辅导工作，提高会计核算水平。在会计辅导工作上，根据辅导人员不足的实际，采取集中辅导、现场辅导、个别沟通的方式进行辅导。通过会计辅导工作，督促并规范了会计财务结算操作规程，防范了操作风险，对保障会计核算的正常运行起到了积极的作用。三是对全行固定资产和低值易耗品进行了核查登记，健全了固定资产和低值易耗品台账。四是改进核心系统的操作，使之适合我行业务特点。为了使现在应用的核心系统逐步适应我行业务发展的需要，1至9月我行多次与大连银行科技部沟通，提出了10余项特殊业务改进意见，得到了大连银行科技部的大力支持，已经逐项得到落实。五是开通大小额支付系统，解决结算不畅通的问题。从20\_\_年6月份起，我行为了解决结算不畅通的问题，把大小额支付系统上线做为一项重要工作去抓。经过艰苦的努力，人民银行总行批准我行以间接方式加入支付系统。今年5月26日与兴业银行的专线连通。经我行与兴业银行大连分行进行系统技术测试，于6月10日正式开通大小额支付系统。大小额支付系统的顺利开通，不仅解决了我行建行以来全国联行结算不畅的问题，而且提升了我行在金融系统和社会各界的知名度，同时对于加速资金周转起到十分重要的作用。

（四）抓好规章制度的贯彻落实，促进各项工作走上规范化

在继续不断完善规章制度的同时，我行注重狠抓规章制度的落实，抓好规范化管理，使各项工作都有规可循，有章可依，逐步实现规范化。在原有的84条规章制度的基础之上，我行根据上级部门要求和本行的实际情况增加了相关规章制度，主要有：一是按照银监局的要求,根据贷款新规的规定全面修改了贷款管理办法。8月13日出台了《庄河汇通村镇银行个人信贷业务操作基本流程（试行）》、《庄河汇通村镇银行法人客户信贷业务操作基本流程（试行）》、《庄河汇通村镇银行固定资产贷款管理实施细则（试行）》、《庄河汇通村镇银行项目融资业务管理实施细则（试行）》、《庄河汇通村镇银行个人贷款管理实施细则（试行）》5个信贷管理办法。二是为规范我行从业人员职业操守，提高从业人员职业道德和业务素质，维护银行业信誉，我们制定了《庄河汇通村镇银行从业人员职业操守规范》，具体规定了一般从业人员应当遵守的职业操守9条和董（理）事、监事和高级管理人员还应当遵守的职业操守5条。三是是为进一步提高我行内控和案防制度执行力，扎实推进案防工作有效开展，促进各项业务活动安全稳健运行，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》。

（五）抓好职工培训工作，迅速提高职工素质。

为适应我行业务经营发展的需要，迅速提高员工的综合素质，更好应对市场经济的挑战，打造一支高素质、专业化的员工队伍,先后举办了3期新职工强化培训班。通过强化培训，使新职工基本上了解和掌握涉及金融法律法规知识、业务知识、业务技能等方面的知识。使培训真正收到实效，达到预期目的，收到了预期效果。

（六）做好案件防控工作，防范和化解金融风险。

1、开展案件风险排查，使业务经营合规合法。根据大连银监局的要求，6月末我行组织有关人员认真开展了案件风险排查工作。在排查中，对4至6月的会计财务业务进行了检查。共检查业务总笔数14,356笔，金额40,025万元。其中：检查票据11,254笔，金额9,037万元；大额存款2,145笔，金额18,462万元；银企对账312笔，金额18,197万元。

从排查的结果看，未发现违章、违规、违纪、违法现象。通过排查案件风险工作,进一步提高了广大员工的政治、业务素质、道德素养和遵纪守法、防范案件发生的自觉性。

2、进一步完善案件防控实施方案。根据大连银监局的要求，结合本行的实际，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》，明确开展活动的目的与意义、指导思想、工作目标、基本原则、时间安排及推动方式。通过开展活动，切实解决一些在案防工作中存在的政策传导不及时、理解不深不透、贯彻措施不具体、执行力逐级衰减、被动或应付式执行以及有章不循、违规操作、情面大于制度等突出问题，进一步提高内控和案防制度执行力，扎实推进银行业案防工作有效开展，促进银行业安全稳健运行。

（七）加强文秘管理，提高文秘管理水平。

根据《庄河汇通村镇银行公文处理办法》、《庄河汇通村镇银行文书档案整理暂行办法》等6个涉及文秘工作的制度，加强规范文秘工作。据统计，1至9月共收文270件，都按规定程序进行签收、登记、催办。1至9月共发文103件，严格按照规定程序进行办理。在公文处理过程中，坚持实事求是、精简、高效的原则，做到及时、准确、规范、安全。

（八）加大宣传力度，树立社会新形象。

针对我行成立晚、规模小、辐射半径窄、社会知名度低的自身实际，从年初以来，我行持续以悬挂横幅、张贴标语、电视拜年、电台广告、出动宣传车等多种宣传形式，大力开展“庄河汇通村镇银行是城乡百姓的银行、是中小企业的银行”的主题宣传，全面地宣传了我行的业务经营状况，使我行的知名度有了进一步的提高，得到了有关部门和社会各界的高度关注。

（九）抓好后勤服务工作，保障全行工作顺利进行。

一是强化对固定资产、低值易耗品管理。及时对固定资产的进行维护和保管，时刻保持正常运行状态。二是规范办公用品购买、保管和领用手续，保证业务经营正常运行。三是抓好职工文化业余生活。1至9月多次组织员工开展业余活动：参加庄河市总工会组织的徒步大会；举行《纪念五四青年节我爱汇通村镇银行演讲会》，到步云山进行篝火晚会，到天门山秋游等活动。通过这些活动，进一步增强了员工凝聚力，陶冶了职工的情操，使员工的业余生活丰富多彩。

存在的不足：

（一）存款总量平稳增长，个人增减不平衡。一是员工完成存款计划差别较大，增减不平衡。二是业务品种单一，缺乏综合性的理财产品。

（二）信贷管理不够严格,信贷结构不尽合理。一是对信贷政策的学习和掌握的不够。个别贷款突破银监局的监管要求，关联企业贷款超过上限,超比例发放抵押贷款等。二是审贷分离岗位制约机制不健全。三是贷款的“三查”制度落实不到位，存在重贷轻放现象。四是征信系统未开通，个人和企业信用调查有难度。

（三）会计财务管理不够规范，内控制度贯彻不够到位。一是由于制度制定滞后，人员不足，岗位职责划分不明确等原因，造成会计财务工作职责不够清、操作不够规范、相互制约不力，存在一定的操作风险。二是会计人员业务知识水平不高，差错事故时有发生。

（四）职工队伍的政治素质和业务素质不够高，与其他商业银行的员工相比存在很大的差距。无论是思想觉悟、职业道德、爱岗敬业，还是文明服务、办事效率等方面都有不尽人意的表现，必须引起我们的高度重视。

三、第四季度工作意见

1、加大存款工作力度。一是为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，为全面实现三年经营目标，我们要继续加大组织存款工作的力度，确保全年存款指标的完成。二是积极争取市场准入，增加市场占有份额。要通过工作争取银监局的支持，力争在10月末再成立1个营业网点，扩大业务覆盖面。三是提高优质服务水平，加大攻关力度。通过优质服务和加大攻关力度来不断拓展我们的业务领域。主要领导和专业部门要率先垂范，大力吸收低成本资金，逐步提高公存款的比重，降低营业资金成本，不断壮大信贷资金力量。

2、加强信贷管理，防范信贷风险。一是在贷款条件上，对个体工商户和中小企业发放的贷款，原则上实行担保抵押，确保信贷资金的安全性。对已经超出担保能力的担保企业停止与其办理担保业务。二是在贷款发放的时间上，坚持简便、快捷的原则，对受理每一笔贷款必须在规定的时间内做出贷和不贷答复。三是在贷款监督上，坚持贷后检查制度，对可能出现的资金风险在第一时间采取补救措施，客户经理要按时写出贷后检查报告。四是探索和建立贷款第一责任人制度。客户经理、贷审委的责任要严格划清，出现贷款损失要追究第一责任人的责任。

3、提高会计核算水平，构建会计监督机制。严格执行会计、出纳、财务管理基本制度，确保会计核算工作合规合法。一是要坚持会计出纳核算手续，加强内控管理，严防结算风险。一切账务坚持换人复核制度，做好内、外账务的核对工作，按日核对存放中央银行款项、同业存放款项往来账务，逐笔核对发生额，及时解决未达账项，做到内外账相符。二是建立和完善会计监督体系。要建立层次分明监督防线，真正将事前、事中、事后监督落实到位，层层严格落实监督责任，实行连环责任追究制度。要切实提高会计人员的综合素质。建立会计人员的考核选拔机制，严把选人、用人关。

4、开展增收节支，压缩费用开支，提高盈利水平。开展增收节支活动是进一步加强内部管理，确保今年各项经营指标实现的重大举措。从我行9月财务收支的结果看，资金成本费用率、存款费用率等与同行业相比都处于较高的水平。因此，一要树立勤俭建行的思想，讲究成本核算，力求精打细算。二要扩大信贷规模，培植收息来源，增加业务收入，提高利润水平。三要开展增收节支活动。压缩公用费用，压缩电话费用。费用支出要保工资保开门，禁止铺张浪费。四是实行按月收息制度，做到贷款利息应收尽收，绝不允许出现欠息的现象发生。

5、加强安全保卫工作，杜绝各种案件发生。今年我行安全保卫工作总体要求：坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，为我行稳步发展提供有力保证。一是要开展案件风险排查工作。做好案件风险排查工作,避免各类安全生产事故发生。开展对员工不良行为的排查。摸清员工的思想状况，对苗头性、倾向性的问题,及时发现，及时纠正，及时处理。二是要切实做好安全保卫工作。要落实安全保卫责任制。要把安全保卫工作落实到部门、岗位和个人，形成全员参与、各负其责、风险共担的局面，确保我行各项工作在健康的轨道上运行。

6、加强员工两个素质的培训。一是以部门为单位由经理负责，组织员工进行政治和业务知识学习。通过学习进一步提高全员职工政治和业务素质。二是要集中时间和精力学习好我行各项规章制度。三是对新入行的职工进行强化培训，迅速提高新职工的综合素质，尽快适应工作的需要。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找